

VI. ORGANY SPÓŁKI W 2012 ROKU

Zarząd:

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu zarząd Spółki jest jednoosobowy – Prezesem Zarządu jest Pan Tomasz Miernikowski.

Na przestrzeni 2012 roku miały miejsce następujące zmiany w zarządzie:

Do dnia 12 listopada 2012 roku stanowisko Prezesa Zarządu pełnił Pan Paweł Jachowski. Uchwałą Rady Nadzorczej nr 4/XI/2012 został odwołany z tej funkcji, jednocześnie został on powołany do Zarządu jako jego Członek. Prezesem Zarządu mocą uchwały Rady Nadzorczej nr 5/XI/2012 została Pani Edyta Czulak. Na trzeciego członka zarządu został powołany Piotr Cygan (Uchwała Rady Nadzorczej nr 6/XI/2012).

Mocą Uchwał Rady Nadzorczej z dnia 04 lutego 2013 r. Zarząd stał się zarządem jednoosobowym – Prezesem Zarządu była Pani Edyta Czulak, która piastowała to stanowisko do dnia 12.04.2013 roku.

Od 12.04.2013 roku Prezesem Zarządu jest Pan Tomasz Miernikowski – Uchwała Rady Nadzorczej nr 2/IV/2013 r. z dnia 12.04.2013 roku

Rada Nadzorcza:

W okresie sprawozdawczym Rada Nadzorcza obradowała w następującym składzie:

W okresie od 01.01.2012 r. do 15.06.2012 r.:

1. Andrzej Różycki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Tomasz Firczyk – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
3. Arkadiusz Glinka – Członek Rady Nadzorczej
4. Piotr Koźlicki - Członek Rady Nadzorczej
5. Błażej Wasielewski - Członek Rady Nadzorczej

W dniu 15.06.2012 r. Pan Błażej Wasielewski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta.

Zwyczajne Walnego Zgromadzenia które odbyło się dnia 28. czerwca 2012 r. dokonało zmian w składzie Rady Nadzorczej Spółki. Mocą uchwały nr 19, z Rady Nadzorczej odwołano Pana Arkadiusza Glinkę. Na Członków Rady Nadzorczej powołano: Pana Błażeja Wasielewskiego (Uchwała nr 20) oraz Pana Ryszarda Szatkowskiego (Uchwała nr 21).

Skład Rady Nadzorczej od dnia 28.06.2012 r. do 24.09.2012 r. przedstawiał się następująco:

1. Andrzej Różycki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Tomasz Firczyk – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
3. Piotr Koźlicki - Członek Rady Nadzorczej
4. Błażej Wasielewski - Członek Rady Nadzorczej
5. Ryszard Szatkowski - Członek Rady Nadzorczej

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, które odbyło się 24.09.2012 r. podjęło uchwały o odwołaniu członków Rady Nadzorczej: Pana Andrzeja Różyckiego (Uchwała nr 5), Pana Krzysztofa Firczyka (Uchwała nr 6), Pana Piotra Koźlickiego (Uchwała nr 7), Pana Ryszarda Szatkowskiego (Uchwała nr 8).

Na miejsce odwołanych Członków Rady Nadzorczej powołano: Pana Adriana Moskę (Uchwała nr 9), Panią Annę Pawlak (Uchwała nr 10), Panią Oliwię Ciesielczyk (Uchwała nr 11), Panią Ewę Kobosko (Uchwała nr 12).

Na dzień 31.12.2012 roku skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

1. Anna Pawlak – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
2. Ewa Kobosko – Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej
3. Oliwia Ciesielczyk – Członek Rady Nadzorczej
4. Adrian Moska – Członek Rady Nadzorczej
5. Błażej Wasielewski – Członek Rady Nadzorczej

VII. WEWNĘTRZNE I ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI ISTOTNE DLA SYTUACJI SPÓŁKI W 2012 ROKU.

Przełomowym momentem dla sytuacji Spółki w minionym roku był debiut na rynku NewConnect, który stał się czynnikiem napędowym dla rozwoju poprzez rozwinięcie sieci restauracji Leśne Runo – otwarcie trzech nowych punktów gastronomicznych. Zdarzenie to ugruntowało wiarygodność i prestiż Spółki, przez co podwyższyło się zaufanie do Spółki, jej rozpoznawalność oraz wzrosła ilość zapytań ofertowych dotyczących szeroko rozumianej współpracy.

Spółka osiągnęła w 2012 roku przychód ze sprzedaży na poziomie 6.421.291,10 zł. W porównaniu z 2011 r, kiedy to przychody kształtowały się na poziomie 6.794.505,92 zł, nastąpił ich spadek o 5%. Spadek ten nie jest znaczący biorąc pod uwagę ogólny stan gospodarki i złą sytuację w branży gastronomicznej.

Strata netto za bieżący okres sprawozdawczy wyniosła 1.053.502,67 zł. W 2011 roku Emitent poniósł stratę netto w wysokości 216.248,40 zł. Wzrost ujemnego wyniku netto nastąpił głównie na skutek znacznego wzrostu kosztów działalności operacyjnej w trzech pierwszych kwartałach 2012 roku. W wyniku rozpoczętych w IV kwartale 2012 roku działań restrukturyzacyjnych wzrost kosztów został zatrzymany i nastąpił ich niewielki spadek. Porównując ostatni kwartał 2012 roku do analogicznego okresu roku poprzedniego koszty działalności operacyjnej zmniejszyły się o 3%. Prace związane z obniżaniem kosztów są kontynuowane.

Na wynik 2012 roku miało również wpływ wystąpienie jednorazowego zdarzenia obciążającego Spółkę nieprognozowanymi wcześniej kosztami ogrzewania 5 restauracji za okres 2010-2012. Obowiązek ponoszenia tych kosztów przez Spółkę określony został w umowach najmu, jednakże wynajmujący nie obciążali Emitenta tymi kosztami, a poprzednie Zarządy Spółki nie tworzyły rezerw na te cel. W wyniku tego Spółka zmuszona była do utworzenia rezerwy na koszty ogrzewania, które dotyczyły lat 2010-2012.

Suma bilansowa Kuchar S.A. na koniec 2012 roku wyniosła 1.626.655,37 zł.

Emitent zgodnie z regulaminem ASO (rynek NewConnect) na bieżąco raportuje wszystkie zdarzenia, które Zarząd uznaje za mające istotny wpływ na działalność Spółki.

VIII. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Zgodnie z koncepcją prezentowaną przez Zarząd Spółka będzie rozwijać sieć restauracji przydrożnych pod marką „Leśne Runo”. Jest to marka, która jest już zakorzeniona na polskim rynku gastronomii przydrożnej i jest identyfikowana przez dotychczasowych klientów.

Rozwój Spółki będzie opierał się na dwóch liniach:

1. Obecnie działające restauracje przydrożne pod marką „Leśne Runo”
2. Bary typu fast-food funkcjonujące pod osobnym brandem.

Emitent planuje rozwijanie sieci restauracji „Leśne Runo”, pozyskując nowe lokalizacje przydrożne jak i nowe punkty gastronomiczne w centrach handlowych. Ciągłość strategii jest ważna zwłaszcza z punktu widzenia utrwalania marki Leśne Runo na polskim rynku gastronomicznym.

Zarząd Spółki będzie kontynuował działania podjęte w celu zwiększania przychodów i zysku. W ramach działań restrukturyzacyjnych szczególny nacisk kładziony jest na redukcję i racjonalizację kosztów związanych z prowadzeniem działalności.

Zarząd chcąc wykorzystać potencjał tkwiący w branży gastronomicznej w Polsce podejmuje wszelkie możliwe działania mające na celu osiągnięcie przez Spółkę zysku za rok 2013 r. Do najważniejszych z nich należą:

- weryfikacja zasadności funkcjonowania poszczególnych lokali, ze względu na ich potencjał i rentowność;
- optymalizacja kosztów, w tym głównie: kosztów osobowych, kosztów najmu, mediów oraz kosztu nabycia surowców;
- opracowanie nowego menu, lepiej dopasowanego do potrzeb i oczekiwań klientów;
- objęcie restauracji skutecznym nadzorem managerów operacyjnych, działających bezpośrednio w terenie;

- poprawa wizerunku sieci restauracji „Leśne Runo” (akcje promocyjne, nowa strona www, facebook), której celem ma być zwiększenie rozpoznawalności marki.

Kolejnym krokiem w rozwoju sieci Leśne Runo, po zakończeniu działań restrukturyzacyjnych będzie otwieranie nowych placówek gastronomicznych.

IX. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Spółka prowadzi nie prowadzi działań w zakresie badań i rozwoju.

X. SYTUACJA FINANSOWA NA KONIEC 2012 ROKU

Spółka za okres od 1 stycznia 2012 do 31 grudnia 2012 poniosła stratę w wysokości 1.053.502,67 zł, przy przychodach ze sprzedaży w wysokości 6.421.291,10 zł.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynikają z bieżącej działalności jak i z konieczności utworzenia rezerw na koszty ogrzewania restauracji w latach 2010-2012. Koszty te nie były brane pod uwagę przez poprzednie Zarządy skutkiem czego został nimi w całości obciążony rok 2012.

Emitent nie korzysta z zewnętrznego finansowania.

W roku 2012 Spółka wywiązywała się z terminowego składania deklaracji VAT-7 oraz PIT- 4 do Urzędu Skarbowego, jak i z terminowego rozliczania się z tym Urzędem.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi Spółka rozliczała się również z ZUS. Rachunki bankowe Spółki nie podlegały w 2012 r zajęciom komorniczym.

XI. WSKAZANIE CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Ryzyko pogorszenia się koniunktury gospodarczej kraju

Zła sytuacja gospodarcza może wpłynąć na zmniejszenie portfela klientów, a co za tym idzie na zmniejszenie przychodów Emitenta.

Od sytuacji makroekonomicznej zależy również dalszy rozwój Spółki, która jako spółka publiczna pozyskiwać będzie środki finansowe na dalszy rozwój poprzez rynek kapitałowy.

Ryzyko płynności

Ryzyko utraty płynności finansowej przez Spółkę polega na wystąpieniu braku możliwości spłaty przez Spółkę jej zobowiązań finansowych w momencie ich wymagalności. Działania mające na celu ograniczenie przedmiotowego ryzyka obejmują właściwe zarządzanie płynnością finansową, realizowane poprzez poprawną ocenę poziomu zasobów środków pieniężnych w oparciu o plany przepływów środków pieniężnych w różnych horyzontach czasowych.

Ryzyko potencjalnych roszczeń konsumentów

Profil działalności Spółki stwarza potencjalne ryzyko związane z ewentualnymi roszczeniami konsumentów, głównie co do jakości serwowanych posiłków oraz usług świadczonych w restauracjach. Osoby kwestionujące jakość posiłków jak również standard usług mogą dochodzić swoich praw i oczekiwać odszkodowania za spowodowane szkody. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez ubezpieczenie działalności od odpowiedzialności cywilnej.

Ryzyko związane z trudnościami w zatrudnieniu pracowników

Istnieje ryzyko zatrudnienia niewłaściwie dobranego personelu do prowadzenia restauracji. Spółka stara się w dużym stopniu ograniczyć to ryzyko poprzez korzystanie z programów, które są dostępne w regionalnych Urzędach Pracy oraz poprzez ścisłe procedury szkoleniowe, które precyzyjnie określają zasady funkcjonowania sieci restauracji Leśne Runo.

Ryzyko związane z umowami najmu lokali gastronomicznych

Wszystkie restauracje Leśne Runo mieszczą się w sąsiedztwie stacji paliwowych w budynkach sąsiadujących z budynkiem stacji. Kilka restauracji posiada umowy najmu na czas oznaczony, pozostałe placówki posiadają umowy najmu na czas nieoznaczony z terminem wypowiedzenia 4 miesiące. Istnieje więc ryzyko wypowiedzenia umowy najmu lub nieprzedłużenie jej na okres następny. Na dzień 31.12.2012 r. Leśne Runo w umowach najmu nie posiadało zapisu, który dawałby prawo pierwszeństwa do przedłużenia umowy najmu po zakończeniu okresu trwania umowy.

Ryzyko utraty niezbędnych zezwoleń i koncesji

Prowadzenie działalności gastronomicznej możliwe jest pod warunkiem uzyskania wielorakich pozwoleń związanych m.in. ze spełnieniem wymagań sanitarnych, przeciwpożarowych i BHP. Istnieje tutaj ryzyko nie otrzymania wymienionych pozwoleń przez poszczególne placówki gastronomiczne z powodu nienależytego wykonania wszystkich ustaleń i obowiązujących przepisów. Ich brak może spowodować czasowe lub długotrwałe zatrzymanie pracy restauracji, a w konsekwencji może wpłynąć negatywnie na wynik Spółki.

Należy tu wspomnieć również ryzyko utraty pozwolenia na sprzedaż alkoholu. W przypadku Emitenta ryzyko to jest jednak niewielkie ponieważ przychód ze sprzedaży napojów alkoholowych nie stanowi znaczącego udziału w sprzedaży ogółem.

Ryzyko związane z trudnościami w zapewnieniu oraz wyborze odpowiedniej lokalizacji restauracji

Jednym z najbardziej kluczowych czynników rentowności Spółki jest dobór odpowiedniej lokalizacji dla restauracji. Spółka pozyskuje lokale już istniejące na stacjach benzynowych, które usytuowane są na drogach ekspresowych i autostradach. O dobre lokalizacje Spółka rywalizuje z innymi sieciami lub podmiotami prywatnymi. Proces pozyskiwania dobrej lokalizacji może być długofalowy bez gwarancji sukcesu w jego ostatniej fazie.

Ryzyko związane ze wzrostem cen i dostępnością produktów

Strategia sieci restauracji przydrożnych Leśne Runo polega na świadczeniu usług gastronomicznych w swoich restauracjach. Kluczowym elementem jest standaryzacja wydawanych posiłków oraz utrzymanie takiej samej ceny sprzedażowej we wszystkich restauracjach sieci. Istnieje ryzyko wzrostu kosztu zakupów towarów, a w konsekwencji wzrostu kosztu produkcji poszczególnych dań i poziomu rentowności Spółki. Jednocześnie Spółka ma ograniczone możliwości w podnoszeniu cen dla konsumentów, podyktowane jest to dużą konkurencją na danym rynku. Emitent posiada sprawdzonych dostawców z którymi współpracuje od wielu lat, istnieje jednak możliwość czasowych niedoborów poszczególnych produktów u tych dostawców lub też ich całkowite wyeliminowanie z oferty. Wszystkie restauracje w sieci posiadają zapasy dające im możliwości zabezpieczenia się na skutek czasowych, nieplanowanych przerw w dostawach, a w przypadku całkowitego wyeliminowania danego produktu z oferty dostawcy, Spółka jest w stanie zakupić potrzebny produkt u innego nowego dostawcy.

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

Obecnie na rynku gastronomicznym istnieje duża konkurencja. Można wydzielić kilkanaście podmiotów, które posiadają od kilku do kilkudziesięciu lokali pod jedną marką, przy czym większościowy udział w tym rynku należy do sektora, który posiada zazwyczaj jedną lub dwie restauracje niekoniecznie pod tym samym brandem. Tendencja rynkowa w tym segmencie rynku gastronomicznego jest mocno wzrostowa, tak więc tylko silna i rozpoznawalna marka ma szansę na znaczące wzrosty rentowności. Podjęcie błędnych założeń przez Spółkę odnośnie konkurowania z podmiotami o tym samym profilu może spowodować znaczny spadek przychodów.

Ryzyko potencjalnych roszczeń sądowych

Sprawy sądowe dotyczyć mogą Spółki na mocy prawa gospodarczego, cywilnego, administracyjnego oraz prawa pracy. Spółka może występować zarówno jako strona

pozywająca, jak i pozwana. Ryzyko ewentualnych spraw w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, w przypadku Spółki dotyczyć może przede wszystkim roszczeń dotyczących sporów, wynikających z umów najmu lokali, postępowania odwoławczego w stosunku do instytucji kontrolnych uprawnionych do nadzoru nad działalnością gastronomiczną, sporów w relacji pracodawca-pracownik. Przestrzeganie prawa oraz wewnętrznych standardów i kultury organizacji obowiązującej w Spółce gwarantuje unikanie roszczeń sądowych.

Ryzyko prawne

W związku z obecnością Emitenta na rynku kapitałowym i prowadzoną przez niego działalnością w formie spółki akcyjnej, w stosunku do Emitenta znajdują zastosowanie między innymi następujące przepisy: Kodeks spółek handlowych, Ustawa o rachunkowości, Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, Ustawa o obrocie instrumentami finansowymi, ustawa o ofercie publicznej, Ustawa o nadzorze nad ryzykiem kapitałowym, Regulamin Alternatywnego Systemu Obrotu oraz inne przepisy obowiązujące Spółki notowane na rynku NewConnect. Wymienione przepisy podlegają częstym nowelizacjom lub brakuje ich jednoznacznej interpretacji, co może negatywnie wpłynąć na działalność i plany rozwoju Emitenta. Zmniejszenie tego ryzyka Emitent uzyskuje poprzez bieżące śledzenie zapowiadanych zmian przepisów, udział w kursach i szkoleniach wyznaczonych pracowników. Ponadto ryzyko to zmniejszane jest w wyniku zawartych umów z Autoryzowanym Doradcą oraz kancelarią prawną.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Branża gastronomiczna, w której Emitent prowadzi działalność charakteryzuje się wysoką sezonowością sprzedaży. Jest ona głównie uzależniona od pogody w poszczególnych okresach roku jak również umiejscowieniem poszczególnych lokali. W branży gastronomicznej w Polsce relatywnie najniższa sprzedaż występuje w pierwszym kwartale roku. Główną przyczyną tej sytuacji jest mniejsza liczba dni roboczych w tym okresie.

Okres letni cechuje największy ruch biznesowo – turystyczny, a co za tym idzie największe wpływy ze sprzedaży.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem nowych lokalizacji

Działalność Spółki oparta jest na prowadzeniu restauracji przydrożnych. Rozwój sieci restauracji osiąga się poprzez pozyskiwanie nowych, atrakcyjnych lokalizacji. Lokalizacje, które Emitent planuje pozyskać muszą spełniać szczegółowe założenia co do ich usytuowania, powierzchni użytkowej, konkurencji sąsiadującej z potencjalnym lokalem Emitenta itd. Ze względu na fakt, iż Emitent poszukuje lokali usytuowanych przy drogach krajowych o odpowiednio dużej przepustowości ruchu, posiada on ograniczone możliwości pozyskania przez Emitenta odpowiednich punktów.

Zły wybór lokalizacji może negatywnie wpłynąć za osiągnięcie przez Emitenta zakładowego poziomu przychodów oraz zysków. Spółka stale monitoruje rynek nieruchomości położonych na stacjach paliwowych w kraju. W celu ograniczenia ryzyka Emitent przy wyborze nowych lokalizacji przeprowadza głęboką analizę atrakcyjności danego miejsca, a po przeprowadzeniu tej weryfikacji rozpoczyna proces negocjacji warunków umowy najmu.

Ryzyko związane z uzależnieniem spółki od kluczowych pracowników

Istotnym czynnikiem wpływającym na sukces Spółki są jej pracownicy. Utrata kluczowych pracowników wraz z ich wiedzą oraz doświadczeniem może skutkować negatywnym wpływem na wynik finansowy Spółki.

Emitent przeciwdziała takim zagrożeniom prowadząc odpowiednią politykę zatrudnienia, która daje bezpieczeństwo dla obu stron.



Tomasz Mierlikowski

Prezes Zarządu

Mr Kuchar S.A.

43-100 Tychy, ul. Turyńska 101

tel./fax 32 264-56-62

REGON 017246742, NIP 525-22-03-219